



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Hüseyin Mandacı

Satışta Stres Yönetimi

8 Aralık 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Biz Kimiz? Müşterimiz Kim? Müşteri Beklentilerine Ne Kadar Hakimiz?

Kurumumuz Bizden Ne Bekliyor?

Ürün – Fayda – Maliyet İlişkilendirmesi

Başlıca Stres Kaynakları

Müşteri İlişkilerinde;

- Randevu Alma Performansı
- Route Planı Performansı
- Ziyaret – Sonuç Performansı
 - İlk Ziyaret – Satınaldirma Performansı
 - Mevcut Müşteri – Yeni Sipariş Performansı
 - Rutin Ziyaret- Müşteri Sadakati (Sürdürülebilir) Performansı
 - Müşteri itirazları Karşılama
- Müşteri Temsilcisi – Satış Lideri İletişimi Yönetiminde
- Satış Performansında
 - Bütçe
 - Kota
 - Bölge
 - Ürün

Stresi Savmak Yerine Ciddiye Almak

Stresi Yönetme Yöntemleri

Olumlu Zihinsel Tutum

Doğru İletişim (Doğru Dinleme- Doğru Anlama)

Kavramsal Düşünme ve Süreç Yönetimi

Planlama ve Zaman İlişkisi

- Hedef Koyma
- İş ve Yaşamı Planlama
- Stratejik Planlama
- Öncelik Belirleme ve Zaman Yönetimi

Verimlilik ve Zaman İlişkisi

- Ekip Çalışması, Delegasyon
- Randevu Kültürünün İyileştirilmesi
- Ertelememe Kültürünün İyileştirilmesi
- Kontrollü Hız Kültürünün İyileştirilmesi
- Toplantı Yönetimi

Kişisel Motivasyon Yönetimi

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Eğitmen Özgeçmişi-Hüseyin Mandacı:

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesinde lisans düzeyinde ve İstanbul Bilgi Üniversitesinde ise Hukuk Fakültesinde Ekonomi Hukuku alanında yüksek Lisans düzeyinde eğitimini tamamlamıştır.

1990 yılından bu yana, 25 yılı aşkın sürede Pamukbank, Finansbank, Şekerbank, Türkiye Ekonomi Bankası, Alternatifbank gibi Türkiye'nin önde gelen Finans Kuruluşlarında Perakende/Bireysel Satış ve Pazarlamadan sorumlu üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuştur.

Akademi ve Eğitim konularında çeşitli projelerde aktif olarak rol alan MANDACI aşağıdaki gibi pek çok çalışmada bulunmuştur.

Uluslararası yatırım bankası Goldman Sachs'ın 2008 yılında başlattığı "10.000 Kadın Girişimci" projesinin, Özyeğin Üniversitesi iş birliği ile Türkiye'deki programlarındaki "Girişimcilikte Satış Geliştirme" eğitimlerini Hüseyin MANDACI vermiştir. Bununla birlikte Özyeğin Üniversitesi ve TOBB iş birliğiyle, her yıl düzenlenen 1.000.000 TL ödüllü olan "bir FİKRİN mi VAR?" proje ve fikir yarışmasında da katılımcılara, Satış Eğitimlerini vermekte olup yarışmada finale kalan proje ve fikir sahibi katılımcılara da mentörlük desteği vermiştir.

Hüseyin MANDACI'nın Türkiye'nin önde gelen kurum ve markalarına verdiği eğitimler arasında, Pazarlama ve Satış Teknikleri, Business Networking, Kurum içi Uzlaşma ve Biz Olmak, İletişim ve İlişki Yönetimi, Finansal Satış, Hizmette Mükemmellik, Etkili Sunum Teknikleri, Motivasyon ve Stres Yönetimi, Kişisel İmaj ve Beden Dili Yönetimi, Etkinlik ve Zaman Yönetimi, Vizyonel Yönetim Teknikleri gibi eğitimler yer almaktadır.

T.Vakıflar Bankası TAO nezdinde 3 yıl süre ile Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Etkili İletişim eğitimlerini halen vermektedir.

Humanist Yayınevi tarafından yayınlanan, D&R mağazalarında en çok satanlar arasına giren ve 2.basımı yapılan "İtirazım Var" adlı Satış profesyonellerinin başucu kitabı yazarıdır.

Kişisel Gelişim ve İletişim alanlarında 200 adet civarı makalelerin yer aldığı, yaklaşık 80.000 kişinin okuduğu bir kişisel blog yazarı ve editörüdür.

1970 Çanakkale doğumlu Hüseyin MANDACI, evli ve bir çocuk sahibidir.